


26年3月期 連結業績及び 27年3月期 連結業績予想について

2026年5月1日

A decorative graphic consisting of several overlapping, curved lines in various colors (blue, orange, yellow, green, purple) that sweep across the bottom and right side of the slide. Each line ends with a small dot of the same color.

26年3月期 連結業績

- 業績概要(PL・受注高・受注残高)
- (参考)業績概要 プロフォーマ
- 売上高の増減
- 営業利益の増減分析
- 受注高・受注残高の増減
- セグメント別業績(売上高・営業利益・営業利益率)
- セグメント別業績(受注高・受注残高)
- セグメント別業績 増減分析

27年3月期 通期 業績予想

Appendix

- 業績概要(PL・受注高・受注残高)第4四半期期間
- 26年3月期 売上区分別(売上高・受注高・受注残高)
- 26年3月期 業種別売上高
- 中期経営計画の進捗状況

26年3月期 業績概要(PL・受注高・受注残高)

(単位:百万円)

	25年3月期	26年3月期	増減額	増減率
売上高	596,065	780,326	184,260	30.9%
売上総利益	159,476	212,863	53,387	33.5%
売上総利益率	26.8%	27.3%	0.5%	
販売管理費	△ 91,515	△ 128,919	△ 37,404	40.9%
その他収益及び費用	△ 1,838	2,316	4,155	
営業利益	66,121	86,260	20,138	30.5%
営業利益率	11.1%	11.1%	△0.0%	
親会社の所有者に帰属する 当期利益	45,035	66,870	21,835	48.5%
EBITDA (※)	91,009	121,858	30,849	33.9%
受注高	613,176	806,006	192,829	31.4%
受注残高	314,172	339,852	25,679	8.2%

※EBITDA:営業利益+減価償却費及び償却費

(参考)26年3月期 業績概要 プロフォーマ

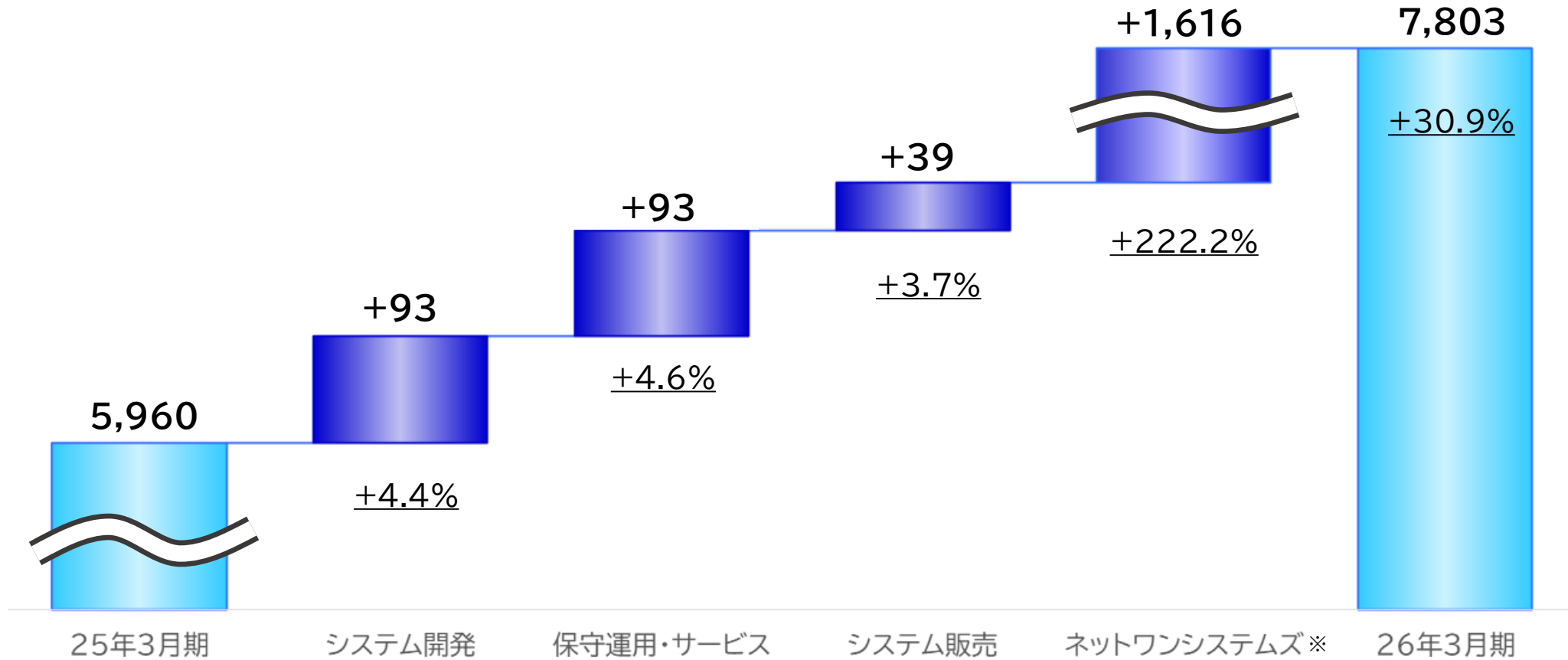


(単位:百万円)

	25年3月期				26年3月期				増減額 (B-A)	増減率
	SCSK	ネットワ ン システムズ	統合関連費用等 (PPA含む)	合計(A)	SCSK	ネットワ ン システムズ	統合関連費用等 (PPA含む)	合計(B)		
売上高	523,328	232,590	—	755,918	545,978	234,348	—	780,326	24,408	3.2%
売上総利益	142,378	57,245	—	199,624	151,448	61,414	—	212,863	13,239	6.6%
売上総利益率	27.2%	24.6%		26.4%	27.7%	26.2%		27.3%	0.9%	
販売管理費	△ 78,779	△ 33,829	△ 4,704	△ 117,313	△ 84,168	△ 36,560	△ 8,191	△ 128,919	△11,606	9.9%
その他収益及び費用	△ 1,789	△ 407	—	△ 2,197	698	1,618	—	2,316	4,513	
営業利益	61,809	23,008	△ 4,704	80,113	67,978	26,473	△ 8,191	86,260	6,147	7.7%
営業利益率	11.8%	9.9%		10.6%	12.5%	11.3%		11.1%	0.5%	

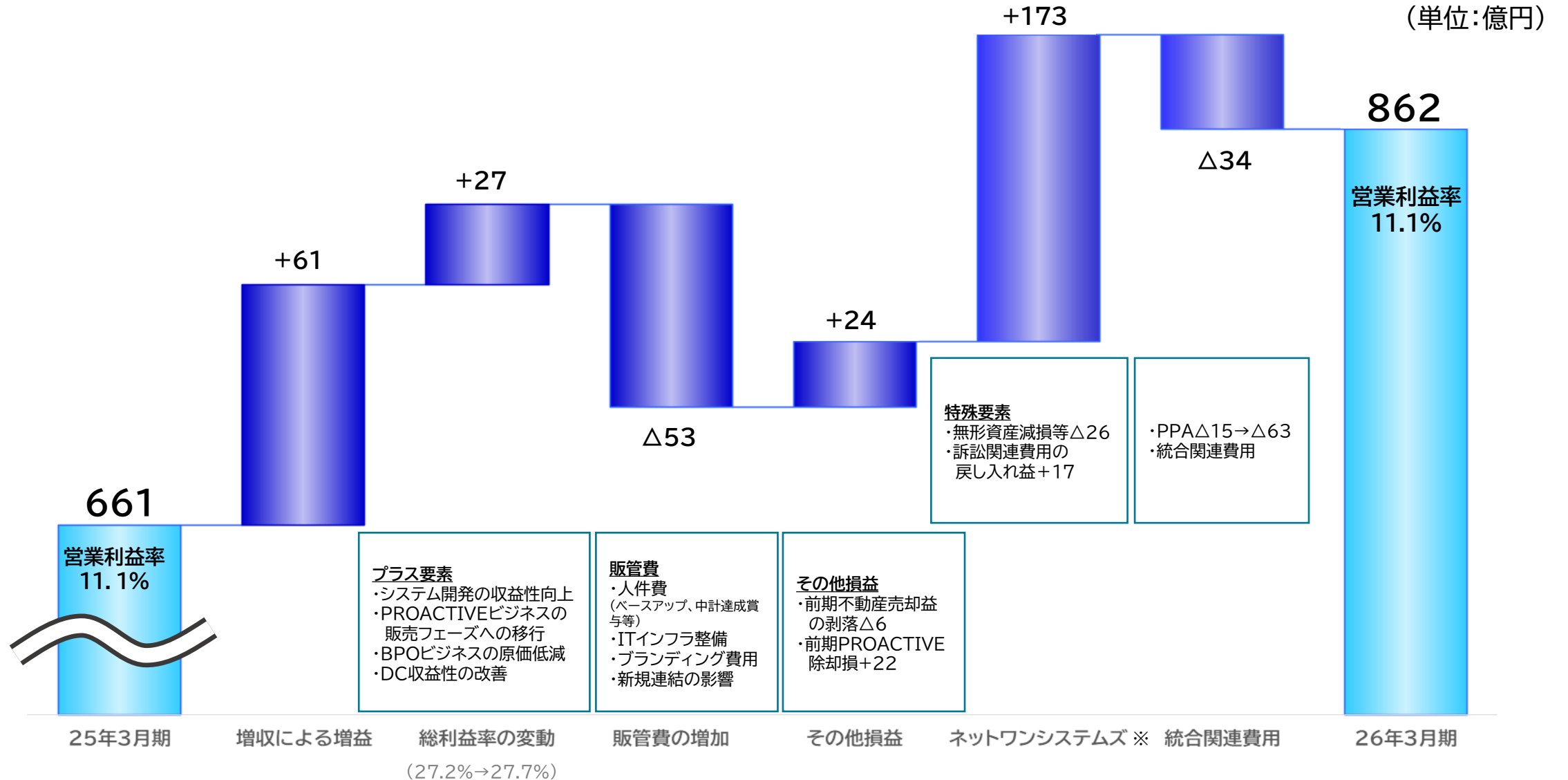
(単位:億円)

売上高



※ ネットワンシステムズ分は前期が4Q期間のみ

26年3月期 営業利益の増減分析

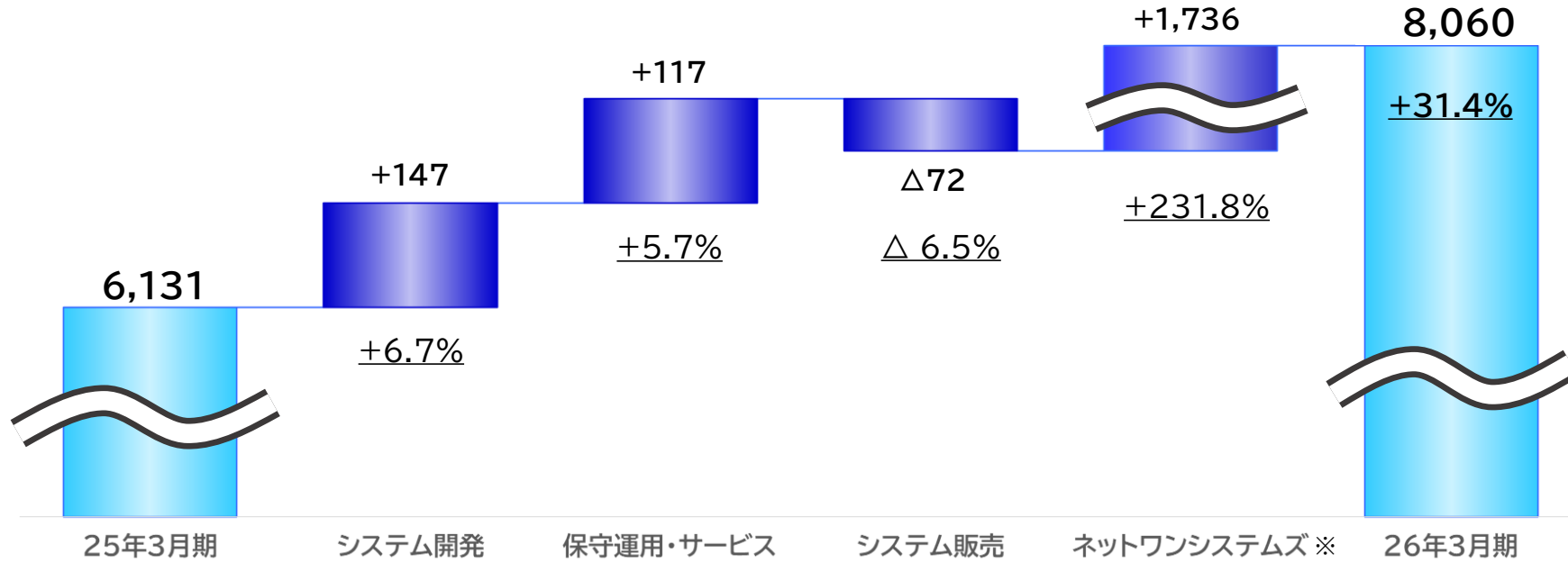


※ ネットワンシステムズ分は前期が4Q期間のみ

26年3月期 受注高・受注残高の増減

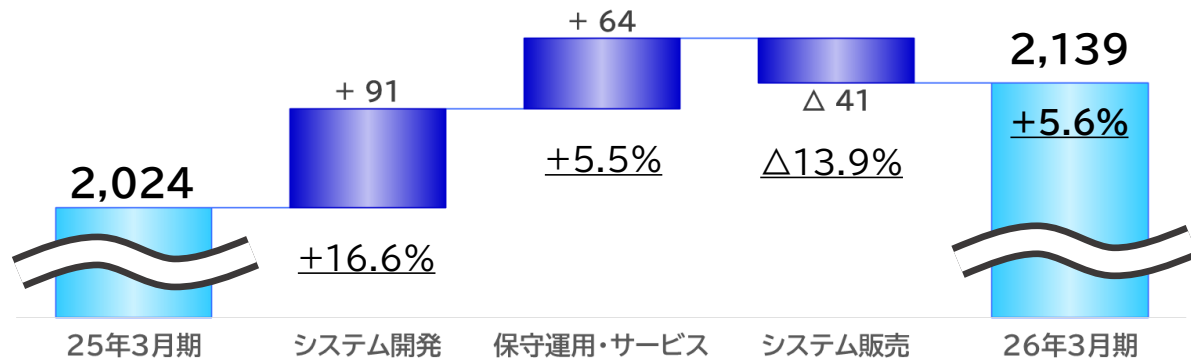
受注高

(単位:億円)

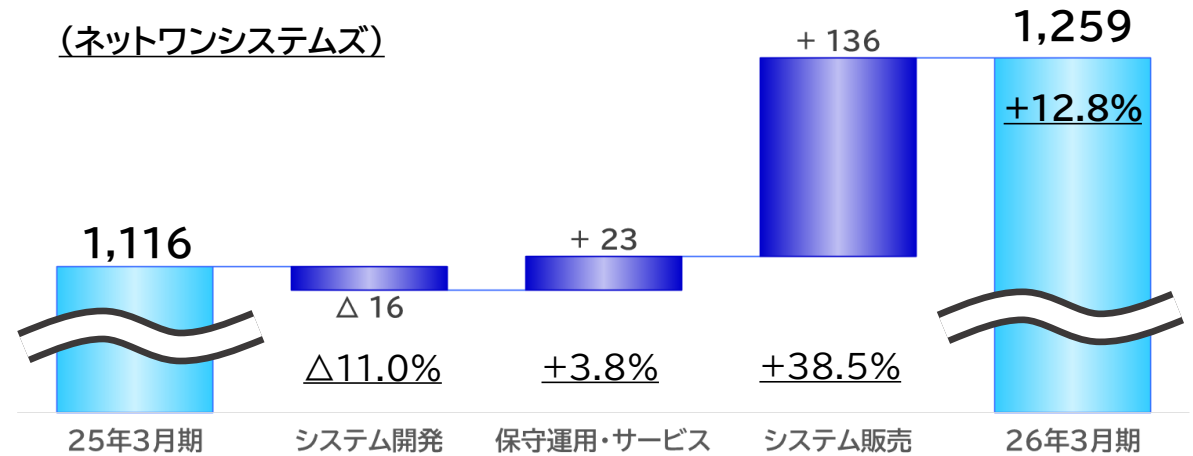


受注残高

(SCSK)



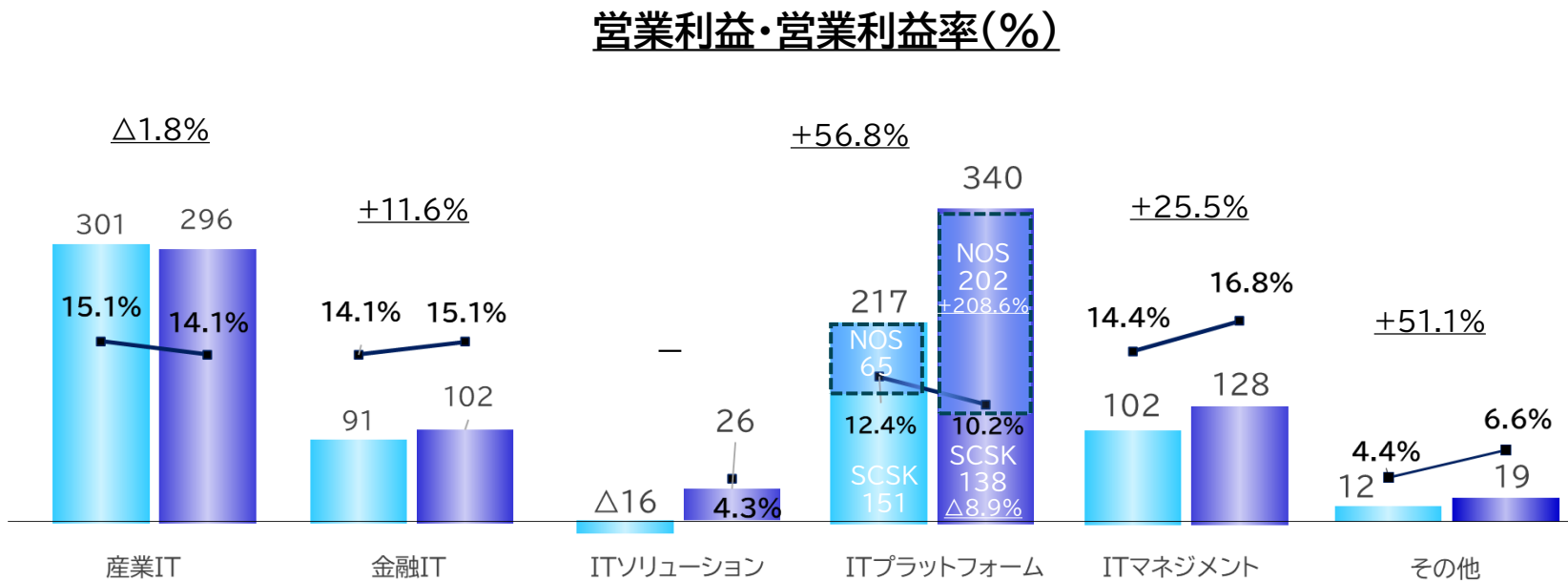
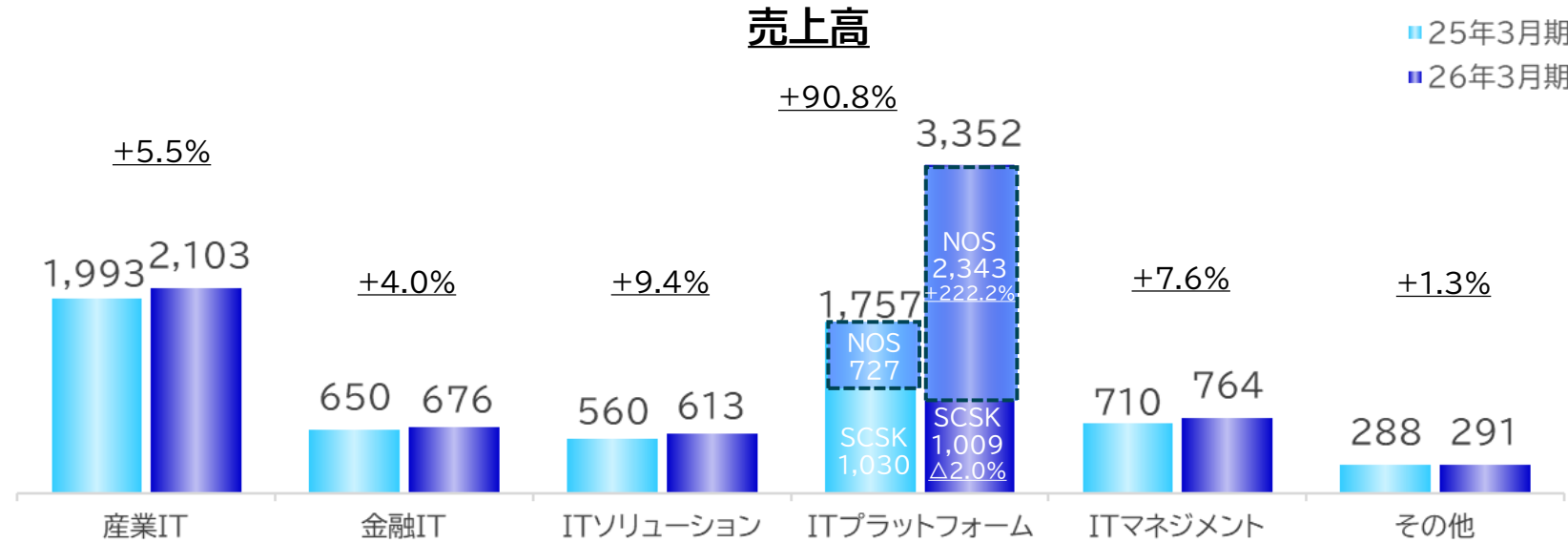
(ネットワークシステムズ)



※ ネットワンシステムズ分は前期が4Q期間のみ

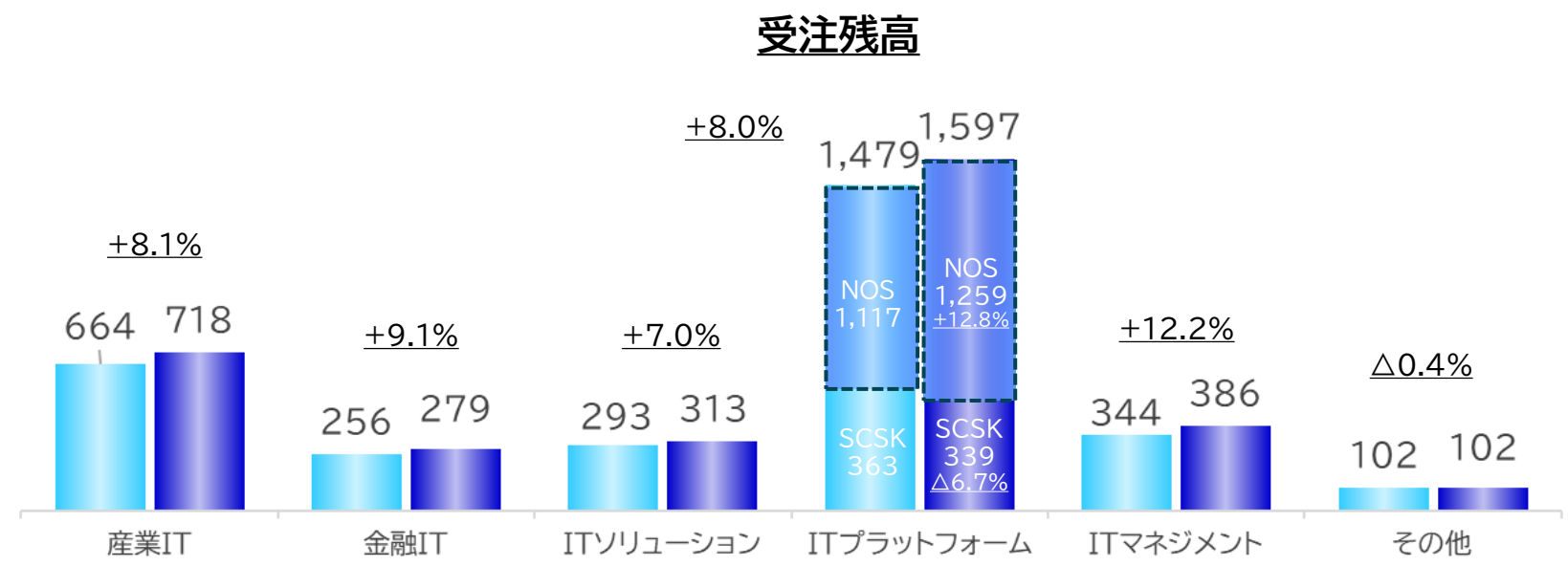
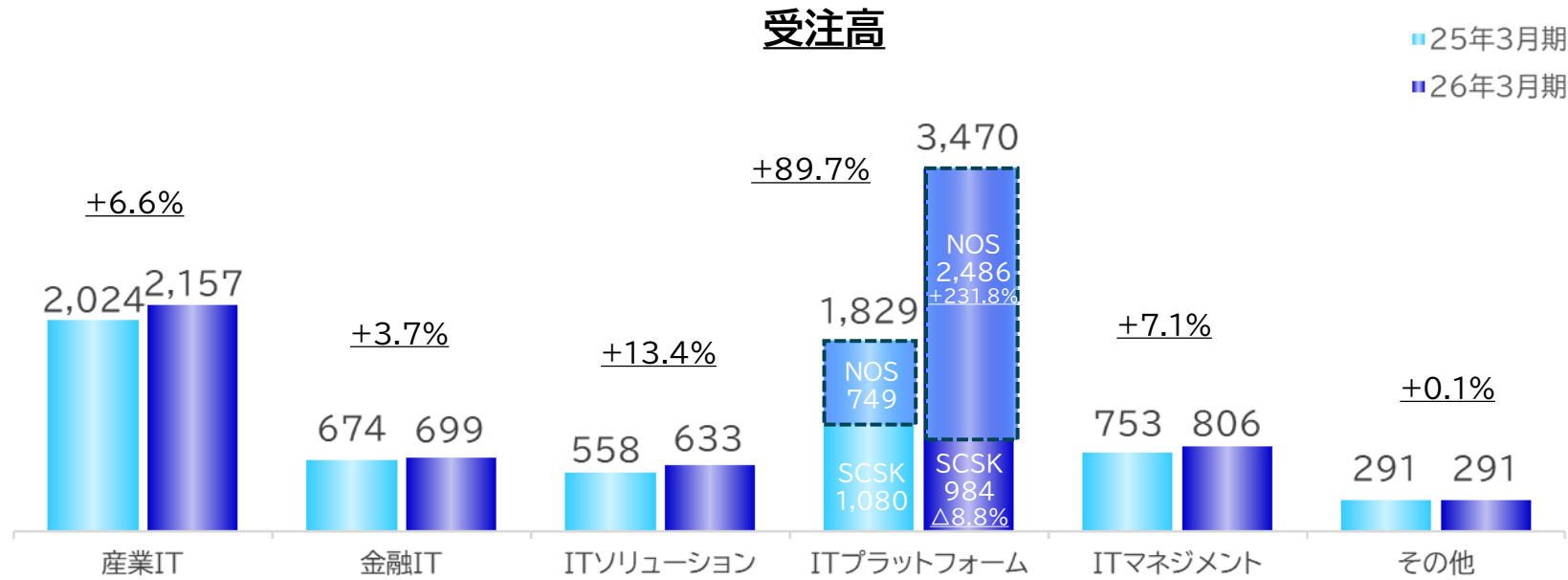
26年3月期 セグメント別業績(売上高・営業利益・営業利益率)

(単位:億円)



26年3月期 セグメント別業績(受注高・受注残高)

(単位:億円)



26年3月期 セグメント別業績 増減分析

セグメント	売上高	営業利益	受注高・受注残高
産業IT	(+)デジタルサプライチェーン案件の増加 (+)通信業向け案件の拡大 (+)自動車業向け戦略的投資需要 (-)流通業向け案件の減少	(+)デジタルサプライチェーン案件の寄与 (+)通信業向け案件の拡大 (-)流通業向け案件の減少 (-)検証サービスにおける投資低減	(+)通信業、電機業、自動車業向けシステム開発案件の増加 (+)流通業向け案件の増加
金融IT	(+)銀行業、証券業向け案件の拡大 (+)ソリューション事業の拡大	(+)連結子会社を含むソリューション事業の採算性改善 (+)銀行業、証券業向け案件の採算性向上	(+)証券業向け案件の増加
ITソリューション	(+)新規連結によるEC関連案件の増加 (+)PROACTIVE事業の拡大	(+)新規連結によるEC関連案件の増加 (+)PROACTIVE事業の収益性改善、前期除却損の反動増 (+)BPOビジネスの採算性向上	(+)新規連結によるEC関連案件の増加 (+)PROACTIVE事業からの案件の増加

※(+):増加要因 (-):減少要因

セグメント	売上高	営業利益	受注高・受注残高
ITプラットフォーム	(+)複数の業種向けネットワーク、セキュリティ製品販売の増加 (+)新規連結によるシステム販売の増加 (-)通信業の特定顧客向けの機器販売減少		(+)新規連結によるシステム販売の増加 (-)通信業の特定顧客向け機器販売減少
ITマネジメント	(+)マネジメントサービスの増加 (+)クラウドサービスの増加 (+)データセンタービジネスの増加	(+)クラウドサービスの寄与 (+)データセンタービジネスの収益性改善	(+)マネジメントサービスの需要増加 (+)データセンタービジネスの増加
その他	(+)SCSK Minoriソリューションズのシステム開発案件増加	(+)SCSK Minoriソリューションズの寄与	(±)前期並み

27年3月期 通期 業績予想

(単位:百万円)

	26年3月期 実績(A)	27年3月期 予想(B)	増減額 (B-A)	増減率
売上高	780,326	820,000	39,673	5.1%
営業利益	86,260	100,000	13,739	15.9%
営業利益率	11.1%	12.2%	1.1%	
グループ通算制度還付金	—	9,500	9,500	—
調整後営業利益	86,260	109,500	23,239	26.9%
調整後営業利益率	11.1%	13.4%	2.3%	
税引前当期利益	93,388	105,000	11,611	12.4%
当期利益 ※1	66,870	75,000	8,129	12.2%
当期利益率	8.6%	9.1%	0.6%	
EBITDA ※2	121,858	145,500	23,641	19.4%
EBITDAマージン	15.6%	17.7%	2.1%	

※1 当期利益は、「親会社株式に帰属する当期利益」

※2 EBITDA:営業利益+減価償却費及び償却費



Appendix

26年3月期 業績概要(PL・受注高・受注残高) 第4四半期期間

(単位:百万円)

	25年3月期	26年3月期	増減額	増減率
売上高	211,225	217,233	6,008	2.8%
売上総利益	56,911	58,541	1,629	2.9%
売上総利益率	26.9%	26.9%	0.0%	
販売管理費	△ 32,376	△ 35,238	△ 2,861	8.8%
その他収益及び費用	△ 1,308	44	1,352	
営業利益	23,227	23,347	120	0.5%
営業利益率	11.0%	10.7%	△0.2%	
親会社の所有者に帰属する 四半期利益	15,237	16,588	1,351	8.9%
EBITDA (※)	37,096	32,746	△ 4,350	△11.7%
受注高	242,985	267,352	24,367	10.0%
受注残高	314,172	339,852	25,679	8.2%

※EBITDA:営業利益+減価償却費及び償却費

26年3月期 売上区分別(売上高・受注高・受注残高)

システム開発(下段:第4四半期期間)

		(単位:百万円)				
		25年3月期	26年3月期	増減額	増減率	【参考】 26年3月期 (NOS)
売上高		223,642	252,749	29,106	13.0%	28,308
		64,838	68,633	3,794	5.9%	9,641
受注高		223,048	260,162	37,113	16.6%	26,611
		62,900	73,444	10,544	16.8%	6,844
受注残高		70,355	77,768	7,412	10.5%	13,773

- 売上高(+9,394:+4.4%)
 - ・通信業や製造業向けのシステム開発案件の増加
 - ・流通業向け案件の反動減

- 受注高(+14,705:+6.7%)・受注残高(+9,109:+16.6%)
 - ・通信業や製造業、証券業向けのシステム開発案件を中心に増加
 - ・流通業、生損保業向け案件の反動減

※コメントは、ネットワークシステムズ分の増減要因を除く。

26年3月期 売上区分別(売上高・受注高・受注残高)

保守運用・サービス(下段:第4四半期期間)

		(単位:百万円)				
		25年3月期	26年3月期	増減額	増減率	【参考】 26年3月期 (NOS)
売上高		222,065	298,152	76,087	34.3%	85,435
		71,601	78,234	6,633	9.3%	23,486
受注高		245,776	306,924	61,147	24.9%	87,744
		120,129	126,573	6,443	5.4%	40,454
受注残高		178,550	187,322	8,772	4.9%	63,105

- 売上高(+9,340:+4.6%)
 - ・新規連結によるEC関連案件の増加
 - ・マネジメントサービスやクラウドサービス、データセンターの増加
- 受注高(+11,742:+5.7%)・受注残高(+6,463:+5.5%)
 - ・新規連結によるEC関連案件の増加
 - ・マネジメントサービスやデータセンターの増加

※コメントは、ネットワークシステムズ分の増減要因を除く。

26年3月期 売上区分別(売上高・受注高・受注残高)

システム販売(下段:第4四半期期間)

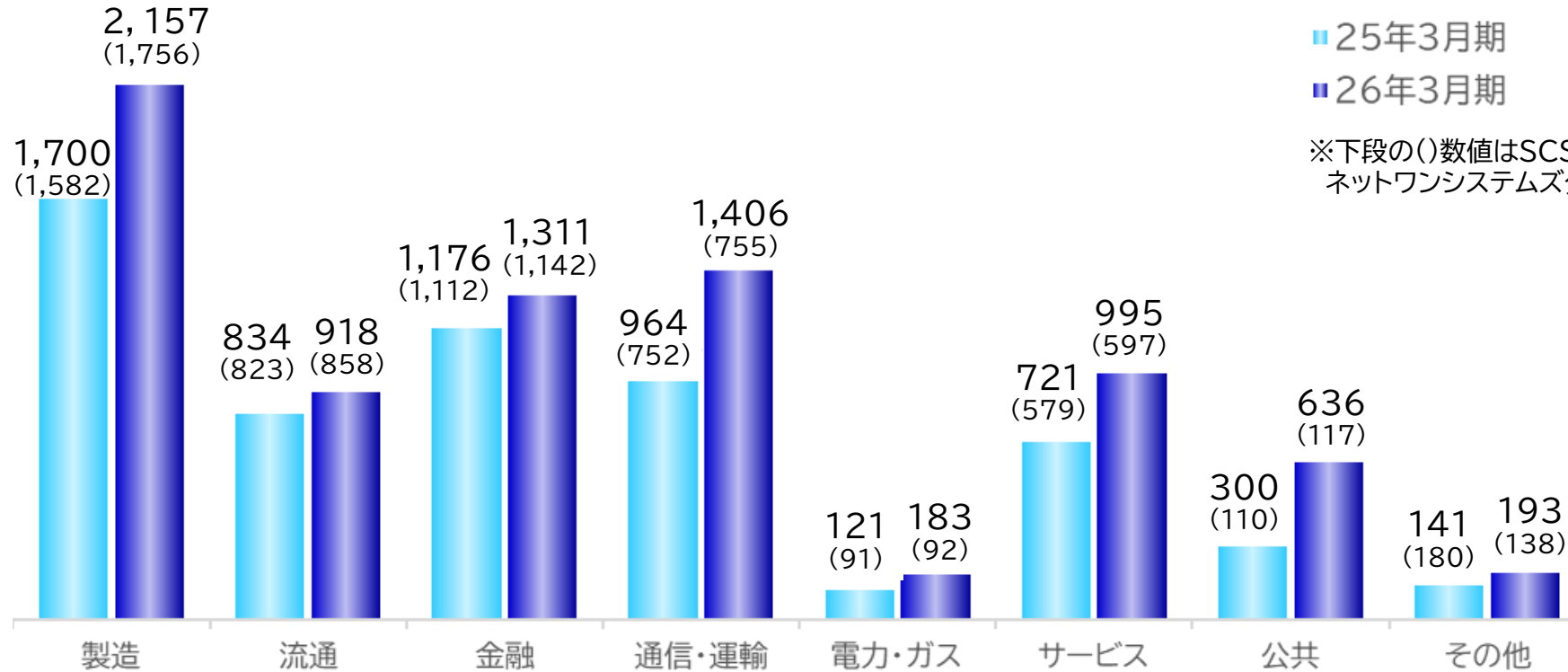
		(単位:百万円)				
		25年3月期	26年3月期	増減額	増減率	【参考】 26年3月期 (NOS)
売上高		150,357	229,425	79,067	52.6%	120,604
		74,785	70,365	△ 4,419	△5.9%	40,284
受注高		144,350	238,919	94,568	65.5%	134,237
		59,955	67,334	7,378	12.3%	36,644
受注残高		65,267	74,761	9,494	14.5%	49,043

- 売上高(+3,914:+3.7%)
 - ・ネットワーク、セキュリティ製品の需要増に伴う増加
 - ・通信業の特定顧客向け機器販売およびサービス業向け販売の減少
- 受注高(△7,278:△6.5%)
 - ・電機業、流通業、運輸業向けセキュリティ製品販売の増加
 - ・通信業の特定顧客向け機器販売や自動車業向けハードウェア販売の減少
- 受注残高(△4,138:△13.9%)
 - ・通信業の特定顧客向け機器販売や自動車業向けハードウェア販売の減少

※コメントは、ネットワンシステムズ分の増減要因を除く。

26年3月期 業種別 売上高

(単位:億円)



■ 25年3月期

■ 26年3月期

※下段の()数値はSCSKのみの数値
 ネットワンシステムズ分は前期が4Q期間のみ

- 製造業は、電機業向け製品販売、基幹システム構築案件や、自動車業向け戦略投資等により増加
- 流通業は、基幹システム構築案件で反動減があったが、保守運用およびシステム販売により増加
- 金融業は、銀行業向けのシステム販売で反動減があったが、銀行業向けシステム開発及び保守運用により増加
- 通信・運輸業は、特定顧客向け機器販売が大幅に減少した一方、別の特定顧客向けシステム開発の増加で全体でも増加
- 電力・ガス業は、システム開発により増加
- サービス業は、新規連結によるEC関連案件の増加など、保守運用にて増加
- 公共業は、保守運用およびシステム販売にて増加

※コメントは、ネットワンシステムズ分の増減を除く:上記()内の数値の増減

中期経営計画 経営指標(財務)・基本戦略 指標



項目	23年3月期	24年3月期	25年3月期*1	26年3月期*1	当初目標*1
財務目標					
営業利益	513億円	570億円	618億円	679億円	650億円
営業利益率	11.5%	11.9%	11.8%	12.5%	12.5%以上
ROE	14.4%	14.1%	—	—	14%
株主還元					
配当性向	43.5%	46.3%	49.3%	—	50%
基本戦略 指標					
基本戦略1-1*2	40%程度	—	—	38%	60%以上
基本戦略1-2*3	26.5%	26.9%	28.1%	28.7%	29.0%以上
基本戦略1-3*4	470万円	501万円 (+6.5%)	539万円 (+7.5%)	563万円 (+4.4%)	570万円
基本戦略2*5	1,300億円	1,485億円	1,689億円	1,885億円	2,000億円

項目	24年3月期	25年3月期	26年3月期	3年合計
成長投資				
M&A 500~700億円	69億円	20億円	36億円	126億円
R&D事業開発 200~300億円	162億円	173億円	167億円	504億円
人財投資 100~200億円	51億円	71億円	66億円	190億円
(合計)	284億円	264億円	271億円	821億円

- *1: 目標値及び実績値はSCSK単独(ネットワークシステムズ及び統合関連費用の影響は含まない)
- *2: 基本戦略1-1 売上高伸長率10%以上の事業(及び要員)割合を40%程度(FY22)から60%以上へ
- *3: 基本戦略1-2 国内ITサービス(※物販を除く)の売上総利益率を26.5%(FY22)から29.0%以上へ
- *4: 基本戦略1-3 国内ITサービス(※物販を含む)の一人当たり営業利益額を470万円(FY22)から570万円以上へ
- *5: 基本戦略2 対象領域の売上規模を1,300億円(FY22)から2,000億円へ

中期経営計画FY2023-FY2025の詳細については[こちら](#)をご参照下さい。

中期経営計画 経営指標(非財務) 進捗サマリー



項目	24年3月期 (実績)	25年3月期 (実績)	26年3月期 (実績)	26年3月期 (目標)
人材ポートフォリオ・人材育成				
コンサル・ ビジネスデザイン人材	319名	523名*1	587名*1	500名以上
先進技術者 育成研修修了者	1,745名	2,349名	3,881名	3,000名以上
高度PM人材	183名	219名	265名	250名以上
デジタルスキル標準 教育修了者(連結)	3,772名	11,129名	12,694名	10,000名
Well-Being・D&I推進				
エンゲージメント (働きやすい会社)	89.3%	89.7%	89.6%	90%以上*2
エンゲージメント (やりがいのある会社)	78.0%	79.1%	80.0%	
パフォーマンス発揮度 (自分の能力が活かされている)	76.1%	77.3%	79.3%	90%以上*3
パフォーマンス発揮度 (プレゼンティーズム)	80.2%	78.5%	77.9%	
部長級の女性数	1.3倍	2.0倍	3.0倍	3倍以上*4

項目	2022年度 (実績)	2023年度 (実績)	2024年度 (実績)	2030年度 (目標)	2050年 (目標)
温室効果ガス排出量の削減*5					
Scope1+2	22%削減	23%削減	25%削減	47%削減	100%削減
Scope3	0.1%増加	9%増加	49%増加	28%削減	—

- *1: 各事業グループにて独自に定義した「コンサル・ビジネスデザイン人材」の人数を加算
- *2: 社員意識調査で、「働きやすい会社」及び「やりがいのある会社」の両項目にポジティブ回答を行った社員の割合
2026年3月期の実績(連結)は、それぞれ86.1%、76.8%
- *3: 社員意識調査で、「自分の能力が十分活かされている」項目にポジティブ回答し、さらに健康アンケートで「健康な状態で発揮できるパフォーマンスを100%としたときに80%以上発揮出来ている」と回答した社員の割合
2026年3月期の実績(連結)は、それぞれ75.2%、75.5%
- *4: 23年3月期(実績)に対する比率を算出
- *5: 掲載している数値は2019年度に対する比率を算出
2025年度(実績)については集計中

< 当資料利用上の留意点 >

- ・売上高前期比較(業種別)については、一部計上業種の見直しを行ったことにより、前年度の業種別売上金額を組み替えております。
- ・セグメント別業績については、当期にセグメント区分の変更を行っていることから、前年度の実績についても、変更後のセグメント区分に組み替えております。
- ・記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。また、%は、表示単位未満を四捨五入して表示しております。

< 免責事項 >

- ・本資料の内容には、将来の業績に関する意見や予測等の情報を掲載することがありますが、これらの情報は、資料作成時点の当社の判断に基づいて作成されております。よって、その実現・達成を約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。
- ・本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。また、本資料の無断での複製、転送等を行わないようお願い致します。

SCSK

夢ある未来を、共に創る。

📍 つなぐ△むすぶ△かわる